



HOGYAN CSÖKKENTHETŐK  
**A SZÁLLÍTÁSI  
KÖLTSÉGEK**

Útmutató fuvarozók számára

# Mi van benne?

- |           |  |    |
|-----------|--|----|
| <b>01</b> | A megtakarítási források egy fuvarozó vállalatnál                | 3  |
| <b>02</b> | Hogyan lehet fenntartani a pénzügyi likviditást egy nehéz piacon | 8  |
| <b>03</b> | Új megrendelések megszerzése: hol és hogyan lehet pénzt keresni  | 16 |

# A megtakarítási források egy fuvarozó vállalatnál

---

A fuvarozók nem mindig tudják pontosan saját működésük költségeit. Így nem tudják, hol kereshetnek megtakarításokat. És gyakran a nyereségesség alatt működnek.



## Hol lehet megtakarítási forrásokat keresni egy fuvarozó vállalatnál?

Mivel a fuvarozók egyre szűkebb árresekkel működnek, minden költségforrást meg kell vizsgálni, még azokat is, amelyek kevésbé tűnnek fontosnak. Egyrészt jó kiszámítani az egyes megrendelések költségét, kiszámítani az előrejelzett nyereséget, másrészt gondoskodni például a **mozgó teherautók felügyeletéről**. Ez lehetővé teszi számos fontos paraméter ellenőrzését, például a gépjárművezető vezetési stílusát és üzemanyag-fogyasztását. [A Nemzetközi Közúti Fuvarozók Szövetségének](#) kutatása azt mutatja, hogy **a gazdaságos vezetési stílus akár 15% -kal is csökkentheti az üzemanyag-fogyasztás költségeit**.

A fuvarozó pénzügyi helyzetét számos költségtényező befolyásolja. Fontos, hogy különösen a kis- és középvállalkozások nem tudják, mire megy el a pénzük. **Ezért az első lépés egy alapos pénzügyi ellenőrzés és a legnagyobb kiadások forrásainak azonosítása**. Az auditorok és könyvelők minden ügyfelüknek azt mondják, hogy az egyes teherautók és járművezetők költségeit külön kell számolni. Csak ekkor láthatjuk, hogy mely munkák nyereségesek, és jobban megtervezhetjük a kamionos munkáját.

### Üres járatok

A legkisebbtől a legnagyobbig valószínűleg ez a legnagyobb probléma minden fuvarozó számára. Becslések szerint jelenleg az összes szállítás közel 20% -át teszik ki. Csökkentheti ezeknek a pazarló szállítmányoknak a számát a **fuvarbörze** és az általa biztosított eszközök használatával.

### Üzemanyagköltségek

A szállítási menedzser nem befolyásolhatja az üzemanyagárakat a globális tőzsdéken, de tárgyalhat **az árakról a vállalat beszállítóival**. A literenkénti ár mindössze 3-4 centtel történő csökkentése akár több tízezer eurót takarít meg az év végéig.



# 20%

Ez az üresen megtett nemzetközi fuvarozások aránya az EU-ban.



A gazdaságos vezetési stílus akár **15%-kal is csökkentheti az üzemanyag-fogyasztási költségeket**.

## Fizetés ellenőrzése

A likviditás kezelése segít csökkenteni az üzleti tevékenység költségeit. A fuvarozó vállalat növekvő adóssága további terheket ró a kamatokra, a bérleti szerződésekben szereplő szankciókra stb. vonatkozóan. A fuvarozók gyakran félnek beszélni ügyfeleiktől, még akkor is, ha hónapokkal késnek a fizetéssel. Ez nagy hiba, mert nagyobb megrendelések esetén a fuvarozó vállalat a csőd szélén lehet. Ennek elkerülése érdekében folyamatosan ellenőriznie kell **a költségeket, még mielőtt problémák merülnének fel**. Ez azt jelenti, hogy emlékezteti az ügyfelet a közelgő fizetésekre, emlékeztető e-maileket küld stb.

## A teherautó-flotta karbantartása

Triviálisnak és nyilvánvalónak tűnik? Biztos. Néhány fuvarozó cég azonban csak nagyobb meghibásodás esetén jelenik meg szervizben. És akkor a javítás költsége több ezer euróba kerülhet. Például a gumiabroncsok rendszeres cseréje és a megfelelő nyomásszint **gondoskodik a jármű üzemanyag-fogyasztásának költségeiről 3–4%-kal**. Egyetlen fuvarozó sem becsülheti alá ezt a megtakarítási forrást.

## Jó kapcsolatok kiépítése a járművezetőkkel

Oké, de mi köze ennek a költségek csökkentéséhez? Nagyon sok! A Nemzetközi Közúti Fuvarozók Szövetsége szerint **Európában jelenleg mintegy 420 000 teherautó-sofőr hiányzik**. Néhányan nyugdíjba vonulnak. Ha egy fuvarozó nem gondoskodik megfelelően egy alkalmazottról, gyorsan új munkahelyet keres. És az üresedéshez a fuvarozónak új gépjárművezetőt kell találnia (ami nem könnyű). És fizessen a betanításért. Ez kiegészíti azt a tényt, hogy a szállítási vállalat nem teljesítheti az ütemtervben szereplő összes megrendelést.

**A fő költségforrások helyes azonosításával** a fuvarozó vállalat vezetője biztosíthatja a megrendelések jövedelmezőségét. Jelenleg, a szállítási piac nehéz időszakában valószínűleg nincs olyan fuvarozó, aki ne használna fuvarbörzét. A [Trans.eu](https://www.trans.eu) ideális megoldás a fuvarozók számára. A platform Európa legnagyobb és legmodernebb nemzetközi fuvarbörzéje. Több mint 100 ezer felhasználóval rendelkezik, és havonta 9,5 millió belföldi és nemzetközi megrendelést dolgoz fel. A Trans.eu-nak köszönhetően a fuvarozók a lehető leghamarabb kiküszöbölhetik legnagyobb problémájukat – az üres járatokat.



A költségek ellenőrzése segít elkerülni a pénzügyi problémákat.



A járművek rendszeres ellenőrzése csökkenti a javítási üzemeltetési költségeket.



A jó kapcsolat a sofőrökkel csökkenti a végrehajtási költségeket.

# Főbb tanulságok:

- 1.** **Végezzen alapos pénzügyi ellenőrzést,** és azonosítsa a legnagyobb kiadások forrásait. Az egyes teherautók és járművezetők költségeit külön-külön kell kiszámítania. Csak ekkor láthatjuk, hogy mely munkahelyek nyereségesek.

---

- 2.** **Az üres járatok** az összes szállítás közel 20% -át teszik ki. A fuvarbörze és az általa biztosított eszközök használatával nyereségesebbé teheti vállalatát.

---

- 3.** **Győződjön meg arról, hogy teherautóit rendszeresen szervizelik.** A szisztematikus karbantartás olcsóbb, mint a meghibásodások miatti sürgősségi javítások. Csak a megfelelő nyomásszint gondoskodik a jármű üzemanyag-fogyasztásának költségeiről 3-4% -kal. Egyetlen fuvarozó sem becsülheti alá ezt a megtakarítási forrást.



---

- 4.** **Az útdíjak** Európában 80%-kal nőttek 2024-ben. Az alternatív útvonalak dedikált eszközökkel történő megtalálásával teherautónként évente akár 2 000-3 000 eurót is megtakaríthat.



# Építsen útvonalat és profitáljon teljes-thre rakománnyal Trans.eu-tól

Rendelkezünk a szükséges rakományokkal:

-  az Ön járművéhez igazítva;
-  az útvonal mentén és a rakodás megközelítésével, bárhol is legyen.

**HOZZON LÉTRE EGY FIÓKOT**



# Hogyan lehet **fenntartani** **a pénzügyi likviditást** **egy nehéz piacon.**

---

A költségek nyomon követése, a vállalkozók nyomon követése és a szerződések felülvizsgálata minden szállítási vállalkozásban fontos. Annak érdekében, hogy egy vállalat új üzletet nyerjen, képesnek kell lennie arra, hogy minden áron fizessen a működéséért.







## A költségtakarékos eszköz megtekintése

A likviditáskezelés alapja a szilárd költségkontroll. Figyelembe kell venni az állandó és változó, belső és külső, pénzügyi és működési költségeket.

A költségek sokféleképpen oszthatók meg. Ennek egyik legegyszerűbb módja az, hogy megkülönböztessük a szállítás elvégzésével kapcsolatos költségeket és a szállítási vállalkozás működtetéséhez kapcsolódó egyéb költségeket.



## A nyújtott szállítással közvetlenül kapcsolatos költségek:

Üzemanyag, jármű értékcsökkenése (pl. kuplung vagy felfüggesztés alkatrészeinek meghatározott élettartama), útdíjak (beleértve a fizetős híd- és hágóátkelést), kompátkelés, felelősségbiztosítás, AC és kiegészítő járműbiztosítás (pl. asszisztenciacsomag), fuvarozói felelősség, járművezetői kompenzáció, napidíj, üzleti utazás, átalánydíjak, fogyóeszközök (pl. olaj, szélvédőmosó folyadék, AdBlue), gumiabroncsok, környezetvédelmi díjak, a szolgáltatás teljesítési idejét befolyásoló tényezőkkel, pl. forgalmi dugókkal kapcsolatos költségek.



## Üzleti költségek (állandó költségek):

Az irodában/bázison dolgozó alkalmazottak fizetése, internet, telefon, közüzemi szolgáltatások, járművek és pótkocsik finanszírozása (általában lízing) és a járműpark megújításának költségei, biztosítás és adók, járulékos költségek (árfolyamkülönbségek, kártérítések, bírságok, faktoring vagy behajtási költségek).



## A szállítás teljes költségét befolyásoló egyéb kérdések:

a szállítás távolsága, a rakomány mérete és típusa, a választott útvonal típusa és az ebből eredő korlátozások és díjak, a szállítás ideje és a nyújtott szolgáltatás időbeli korlátai, a gazdasági helyzet és az ebből eredő hirtelen árváltozások.

Az ellátási lánc szakemberei rámutatnak arra, hogy a fuvarozó költségeinek

felmérésének alapja az egyes járművek és járművezetők költségeinek rögzítése. Kiderült, hogy a vállalkozók gyakran nem teszik ezt. Helytelenül tervezik meg az útvonalakat, ami növekvő veszteségeket eredményez. Érdemes kiszámítani a jármű és a vezető költségét megtett mérföldenként. Ez megkönnyíti a megrendelés jövedelmezőségének felmérését.

És az az elképzelés, hogy azok a járművek, amelyek nem mozognak, nem termelnek pénzt, nem mindig igaz. Néha az a döntés, hogy néhány teherautót a parkolóban hagyunk, racionális döntés. A használaton kívüli jármű – még akkor is, ha még lízingelt – csak lízingdíjköteles. Eközben a mozgó jármű további költségeket generál a vezető, az üzemanyag és az útdíjak

terén. Mindezen költségek esetében a fuvarozónak elég magas jövedelemre van szüksége.

A pénzügyi likviditás fenntartása azonban a szállítási szerződés aláírásának pillanatában kezdődik. Bár a mai ügyfelek diktálják az együttműködés feltételeit, a szerződést mindig meg kell tárgyalni a világos kötelezettségvállalási szabályok biztosítása és a kockázat minimalizálása érdekében. A szerződés aláírása előtt még ellenőriznie kell a jövőbeli vállalkozó hitelességét.



A megbízók ellenőrzésére vonatkozó útmutató letöltése

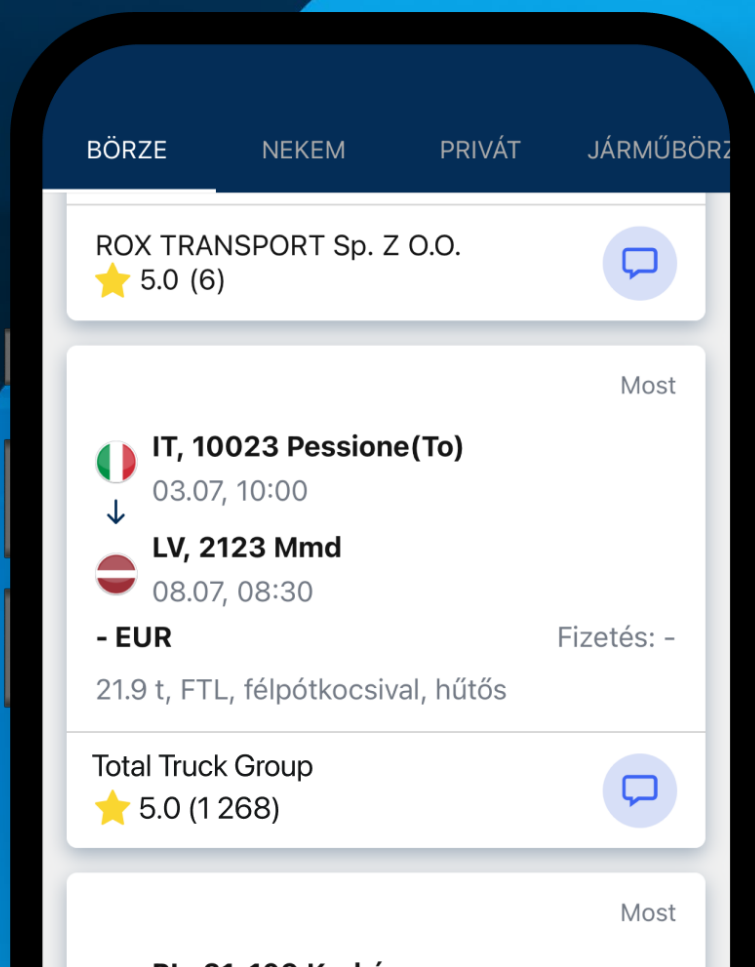
# 60-75%

Ez a költséghányad a járművezetők fizetésével, az üzemanyag-, olaj- és kenőanyag-fogyasztással, valamint a közlekedési eszközök értékcsökkenésével kapcsolatos. A vállalat költségeinek kiszámításakor először ezt a költségcsoportot kell figyelembe venni. A legnagyobb megtakarításokat ott kell megtalálni, ahol a legnagyobb kiadások vannak.

# Loads2GO! – rakományok az útvonal mentén

Használja ki a raktér minden cm<sup>2</sup>-ét! Építsen hosszú útvonalakat a Loads2GO! alkalmazással, amely az ajánlatokat az aktuális tartózkodási helyéhez igazítja.

AZ ALKALMAZÁS LETÖLTÉSE



# A pénzügyi likviditás fenntartása. Lépésről lépésre



## Jó üzlet

Az ügyfél ellenőrzésével és a tisztázatlan feltételek elkerülésével a fuvarozó magabiztosabban kezdheti meg a munkát a megrendelővel.



## A kifizetések folyamatos nyomon követése

A vállalaton belül kidolgozott eljárások csökkentik a késedelmes fizetések számát. A közelgő fizetési határidőről szóló információk küldése, e-mailben, majd telefonon történő kapcsolatfelvétel, fizetési emlékeztető küldése, majd a bíróság előtti idézés növeli az adósság behajtásának esélyeit.



## Hatékony követelésbehajtás

Az idő a legfontosabb tényező a pénzeszközök visszaszerzésében. Azonnali intézkedést kell tenni a behajtást végző ügynökségen keresztül, ha az ügyfél továbbra is kitér a fizetés elől. Vagy keresetet kell benyújtani a bírósághoz egy ügyvédi irodán keresztül.



## Megbízható költségelemzés

Audit nélkül, akár egyedül, akár független szakértő segítségével, nehéz megismerni a vállalat valódi helyzetét. Szükség van egy jövedelmezőségi elemzésre, ahol meg kell vizsgálni a költségek és bevételek legnagyobb forrásait. Az alapos ellenőrzés azonosítja a lehetséges megtakarításokat.



## Szerkezetátalakítás helyett átszervezés

Ha a vállalat elvesztette likviditását, habozás nélkül korrekciós intézkedéseket kell hozni. Nem minden teherautónak kell mennie, néha jobb, ha a flotta egy részét az udvaron hagyja a további költségek elkerülése érdekében. A vállalat szerkezetátalakítása végső megoldás, mivel bírósági eljárásról van szó, és gyakran évekig tart.



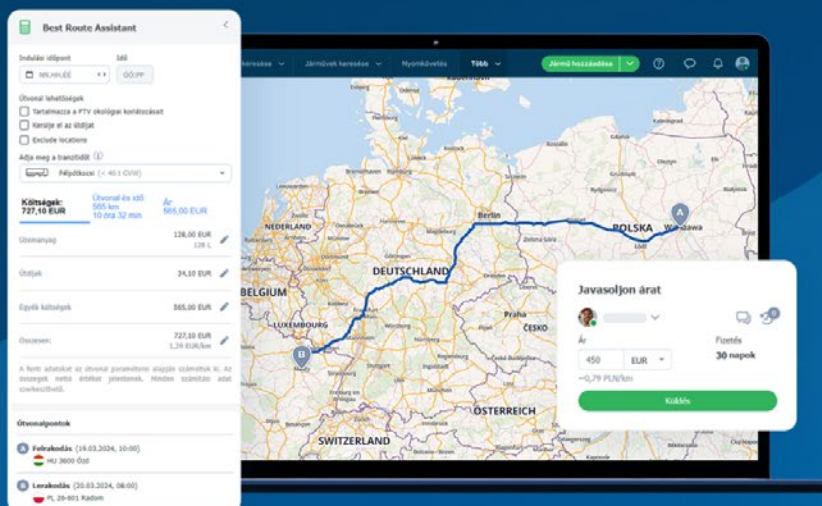
## Jobb útvonaltervezés

A teherautókat és a járművezetőket jobban be kell ütemezni a költségek csökkentése és a nyereség fenntartása érdekében. A fuvarozó semmilyen költséggel nem fogadhat el megrendeléseket. Érdemes használni a Trans.eu fuvarbörze által kínált eszközöket. Például csökkentheti a veszteséges megrendelések számát.

# Legjobb Útvonal Asszisztens

Szerezzen rakományokat és határozza meg a legkedvezőbb útvonalakat egy helyen. A Legjobb Útvonal Asszisztens **tájékoztatja Önt az üzemanyagköltségekről, korlátozásokról és útdíjakról.** A pontos térképeknek és a pontos számításoknak köszönhetően gyorsan és nyereségesen kaphat megrendeléseket a Trans.eu fuvarbörzéről.

hozzáférés rendelése





# Főbb tanulságok:

1.

Az az elképzelés, hogy a nem mozgó járművek nem termelnek pénzt, nem mindig igaz. Néha az a döntés, hogy **néhány teherautót a parkolóban hagyunk**, racionális döntés.

---

2.

A fuvarozó költségeinek megállapításának alapja **az egyes járművek és járművezetők költségeinek rögzítése**. Ezt tartsa szem előtt a költségek elemzésekor.

---

3.

Fontos a **finanszírozás diverzifikálása** faktoring használatával, de működőtőke-hitel alkalmazásával is. A bank azonban törölheti a kölcsönt, vagy csökkentheti a rendelkezésre álló limitet. Akkor mi van? Jó, ha egyidejűleg egy másik banktól származó kölcsönt használunk. Ez egy legitim lépés, amely segít a fejed víz felett tartásában egy nehéz pillanatban.

---





4.

Mivel a kifizetések jellemzően hatvan nap után válnak esedékessé, **különböző finanszírozási formákat** kell alkalmazni. A legnépszerűbbek közé tartoznak a forgóeszközhitel, a faktoring, a lízing és a diszkontálás, ami az árcsökkenés a gyorsabb fizetésért cserébe.

# Működjön együtt ellenőrzött vállalkozókkal Magyarországból és egész Európából!

Már 16.500 szállítmányozó és megrendelő bízik bennünk. Olyan megoldásokat kínálunk, amelyek támogatják az őszinteséget és megakadályozzák a csalásokat.

**A vállalatok, amelyekkel üzleti kapcsolatba fog lépni a Trans.eu-n a következők:**

-  engedélyezett és ellenőrzött;
-  folyamatosan megfigyelt;
-  értékelések és megjegyzések tárgyát képezik - bármikor ellenőrizheti őket;
-  átlátható - látja a vállalat adatait és a fizetési hitelesség független értékelését, TransRisk

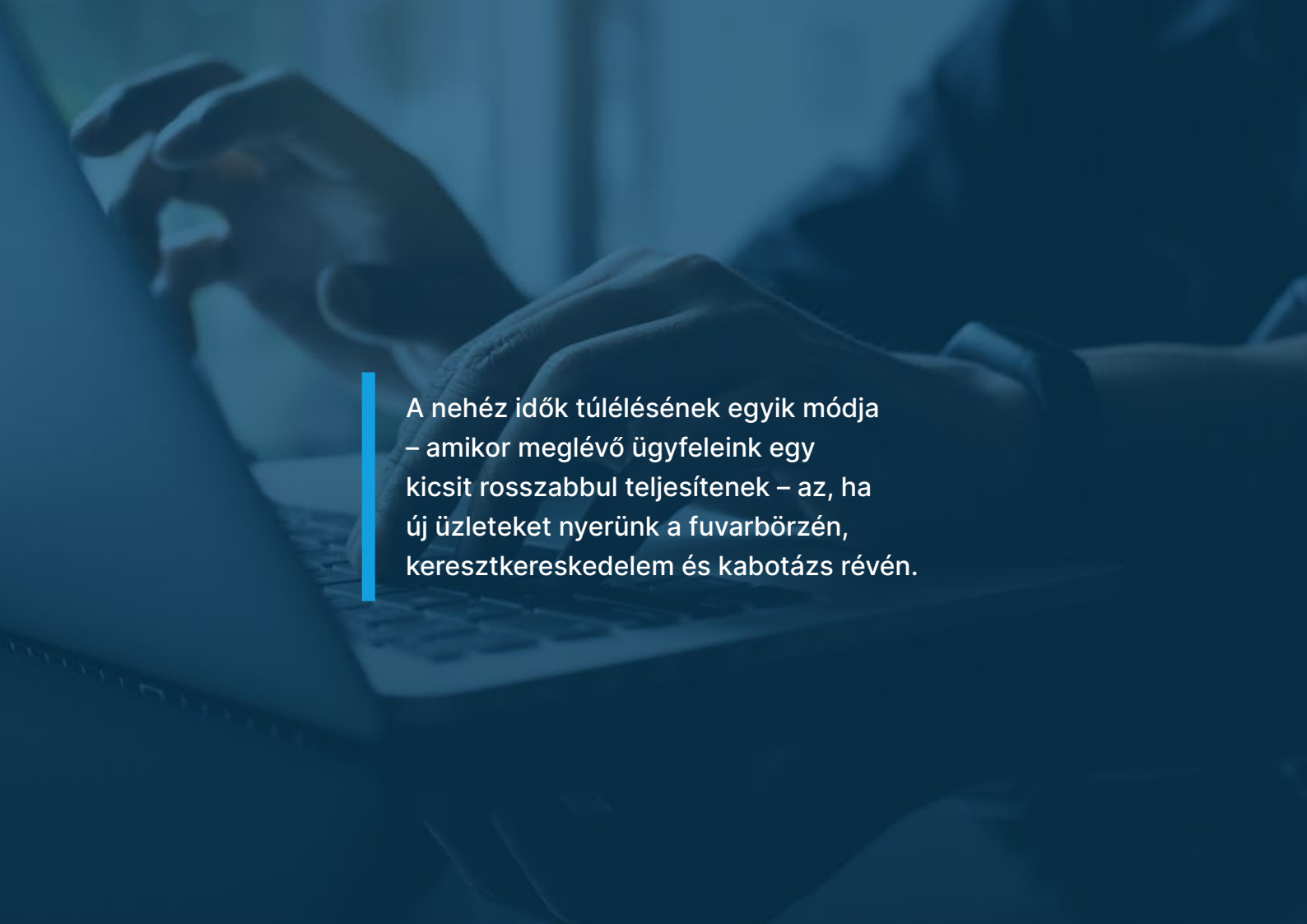
**HOZZON LÉTRE EGY FIÓKOT**

# Új megrendelések megszerzése: **hol és hogyan lehet pénzt keresni**

---

Olyan időket élünk, amikor az üzlet megnyerése és az úgynevezett “üres járatok” csökkentése kihívást jelentett. A szakértők rámutatnak, hogy fontos lépés az ügyfélszolgálat minőségének javítása, a gyors kommunikáció, a kiegészítő szolgáltatások stb. A cég bevételeit a külföldön nyújtott szállítási szolgáltatások is növelik.





A nehéz idők túlélésének egyik módja – amikor meglévő ügyfeleink egy kicsit rosszabbul teljesítenek – az, ha új üzleteket nyerünk a fuvarbörzén, keresztkereskedelem és kabotázs révén.

## Népszerű keresztkereskedelem

A keresztkereskedelem a nemzetközi szállítás egyik legnépszerűbb formája. Csökkenti a fuvarozók költségeit, és lehetővé teszi számukra, hogy új ügyfeleket nyerjenek. Becslések szerint a keresztkereskedelem az Európai Unió teljes nemzetközi szállításának közel 30%-át teszi ki. Miért olyan népszerű ez a nemzetközi szállítási forma? Ennek több oka van, de a legfontosabb a **fuvarozó vállalatok jövedelmezőségének** javítása, és ezáltal a túlélés lehetősége a nehéz időkben az áru fuvarozási piac számára.

A fuvarozó vállalatok más országokban történő megrendeléseinek felvétele hozzájárul az üres járatok csökkentéséhez.

Például, ha egy lengyel, cseh vagy magyar fuvarozó Németországba szállít árut, majd Németországból Hollandiába szállítja az árut, a fuvarozó az utóbbi helyzetben keresztkereskedelmet folytat. De ugyanúgy lehet egy szlovák fuvarozó is, amely vállalja, hogy rakományt szállít az olaszországi Triesztből a spanyolországi Barcelonába. **A keresztkereskedelem lehetővé teszi a rakományok rugalmas átvételét egész Európában**, attól függően, hogy hol van nagyobb igény a szállításra.

# Miért érdemes keresztkereskedelmi szolgáltatásokat kínálni?



Jobb jövedelmezőség, pénzügyi likviditás és ezáltal a fuvarozási vállalat jobb gazdasági egészsége.



Kevesebb üres járat, a nemzetközi közlekedés igazi csapása.



A teherautó-flotta és a rendelkezésre álló járművezetők jobb kihasználása. Ne feledje, hogy a bérszámfejtés az egyik legfontosabb költség a fuvarozó számára a Mobilitási Csomag bevezetése után.



A kiszolgált ügyfelek kibővített portfóliója. Az elégedett ügyfél valószínűleg visszatér a fuvarozóhoz, amikor a következő megrendelés megérkezik.



Márkaépítés a nemzetközi szállításban. Egy jól kiszolgált gyártó vagy forgalmazó cég valószínűleg megosztja véleményét a fuvarozóról, vagy ajánlja azt más szervezeteknek.



## Új megrendelések a kabotázsnak köszönhetően

A kabotázs csökkenti az üres járatokat és növeli a jövedelmezőséget. Röviden, a kabotázs nem abban az országban történik, ahol a fuvarozó vállalat be van jegyezve. Ha egy fuvarozó Lengyelországból, Romániából vagy Bulgáriából szállít rakományt Franciaországba, egy megrendelés teljesítése után még mindig vállalhat 3 új szállítást Franciaországon

belül. Ezért a kabotázs lehetővé teszi további megrendelések vállalását, ami növeli a vállalat jövedelmezőségét.

A kabotázs gazdagítja a szállítási kínálatot az egész Európai Unióban. Az uniós éghajlat-politika szempontjából fontos, hogy hozzájárul a szén-dioxid-kibocsátás csökkentéséhez. Ezt a teherautó-flotta ésszerűbb felhasználása és az üresjáratok fent említett csökkentése teszi lehetővé.

# 9,5 M

Ez a Trans.eu platformon megjelenő havi megrendelések száma.

Növelje esélyeit új üzletek megnyerésére a fuvarbörze és a rendelkezésre álló kiegészítő eszközök használatával.

# Mik a kabotázs előnyei?



A közlekedési vállalat  
jövedelmezőségének növelése  
és a likviditás javítása.



A raktér jobb kihasználása  
és az üresjáratok csökkentése.



A fuvarozó nagyobb  
versenyképessége egy nehéz  
piacon, mivel nem kell magasabb  
költségeket áthárítani az ügyfélre.



A járművezetők munkaidejének  
hatékonyabb felhasználása.  
Ez annál is inkább fontos,  
mivel a szállítási ágazatot  
gépjárművezető hiány sújtja.



Jobb útvonal-optimalizálás, amely  
a szén-dioxid-kibocsátást is  
csökkenti. Ez az érv egyre nagyobb  
teret nyer az egyre szigorodó uniós  
követelményekkel szemben.



Az európai piacba vetett  
bizalom kiépítése, ami elősegíti  
az ügyfélportfólió bővítését. A  
kabotázsban jól kiszolgált ügyfél  
visszatér a fuvarozóhoz.

# Főbb tanulságok:

**1.** A kabotázs és a keresztkereskedelem **építi márkáját az európai piacon**. Minél jobb benyomást hagy a szolgáltatás után, annál nagyobb az esélye egy másik munka megszerzésére.

---

**2.** Mindkét forma **csökkenti az üres járatok számát** és növeli a vállalat jövedelmezőségét.

---

**3.** A fuvarbörze továbbra is a legjobb információforrás az új megrendelésekről. **Senki sem talált gyorsabb módszert az új ügyfelek megszerzésére**. A Trans.eu Platform Európa legnagyobb fuvarbörzéje.